



Le climat que vous voulez, quand vous voulez, où vous voulez.

LOCATION & INSTALLATION DE SOLUTIONS THERMIQUES ET CLIMATIQUES
SALONS – EVENEMENTS – INDUSTRIES – TERTIAIRE – RESEAUX

LOACLIMA RECRUTE UN BUSINESS DEVELOPER H/F

Fort de nos 35 ans de savoir-faire, LOACLIMA a été le précurseur dans la mise à disposition temporaires d'énergie. Notre structure est l'une des plus anciennes dans le domaine de location en solution de ROOFTOP, groupe Froid et chaufferie.

Notre notoriété, nous a permis d'accompagner nos clients dans leurs **projets sur-mesure performants et novateurs** qui donnent tout son sens à la **transition énergétique**

Notre adaptabilité et notre réactivité nous permettent de répondre au besoin tant dans le secteur de l'évènementiel que dans l'industriel.

Notre parc est doté de plus 7500 M2 de stocks, équipements de matériels froid (Groupes à eau glacée, Rooftops, CTA, armoires à détente directe etc.) et de matériels chaud (Chaufferies FOD, Gaz et électriques, Générateurs d'air chaud, aérotherme électrique etc.)

LOACLIMA est une entreprise en forte croissance qui offre à tous les mêmes opportunités. Nous partageons une même passion servir nos clients et oser entreprendre tout ce qui est possible.

Vous êtes à la recherche de nouveaux challenges dans une entreprise innovante et engagée à taille humaine et à l'écoute de nos salariés :

Nous recrutons justement nos nouveaux Talents : BUSINESS DEVELOPER H/F

Vos challenges :

Au sein de l'équipe commerciale, vous participerez au développement de LOACLIMA sur le marché d'une cible BtoB

- Identifier et sourcer des cibles prospects variées (Acheteurs, Responsable, Directeur)
- Démarcher les prospects identifiés (Phoning, emailing)
- Détection du besoin auprès du client
- Elaboration du devis en collaboration avec le commercial
- Veille concurrentielle

Votre profil :

Etudiants Master à la recherche d'une alternance ou stage

- Savoir faire-Savoir-être :
- Très bonnes capacités relationnelles et aisance au téléphone
- Gout du challenge individuel et collectif
- Souhait d'aligner ses aspirations professionnelles avec ses valeurs
- Connaissance et compréhension des enjeux de la vente BtoB
- Volonté de s'investir dans une structure en pleine expansion
- Capacité d'adaptation dans les périodes de rush

Vos avantages :

- Rémunération selon réglementation en vigueur
- Remboursement de 50% du titre de transport
- Parking si véhiculé
- Mutuelle